La réalisation de cette initiative est possible grâce à la contribution financière du gouvernement du Québec via le ministère du Tourisme.

ALLIANCE DE L'INDUSTRIE TOURISTIQUE DU QUÉBEC
PARTENAIRE DE RÉUSSITE

Guide du promoteur

Développement de liaisons aériennes directes vers le Québec

Octobre 2022

Québec

Au menu

1 Contexte, mandat et objectifs du programme 3

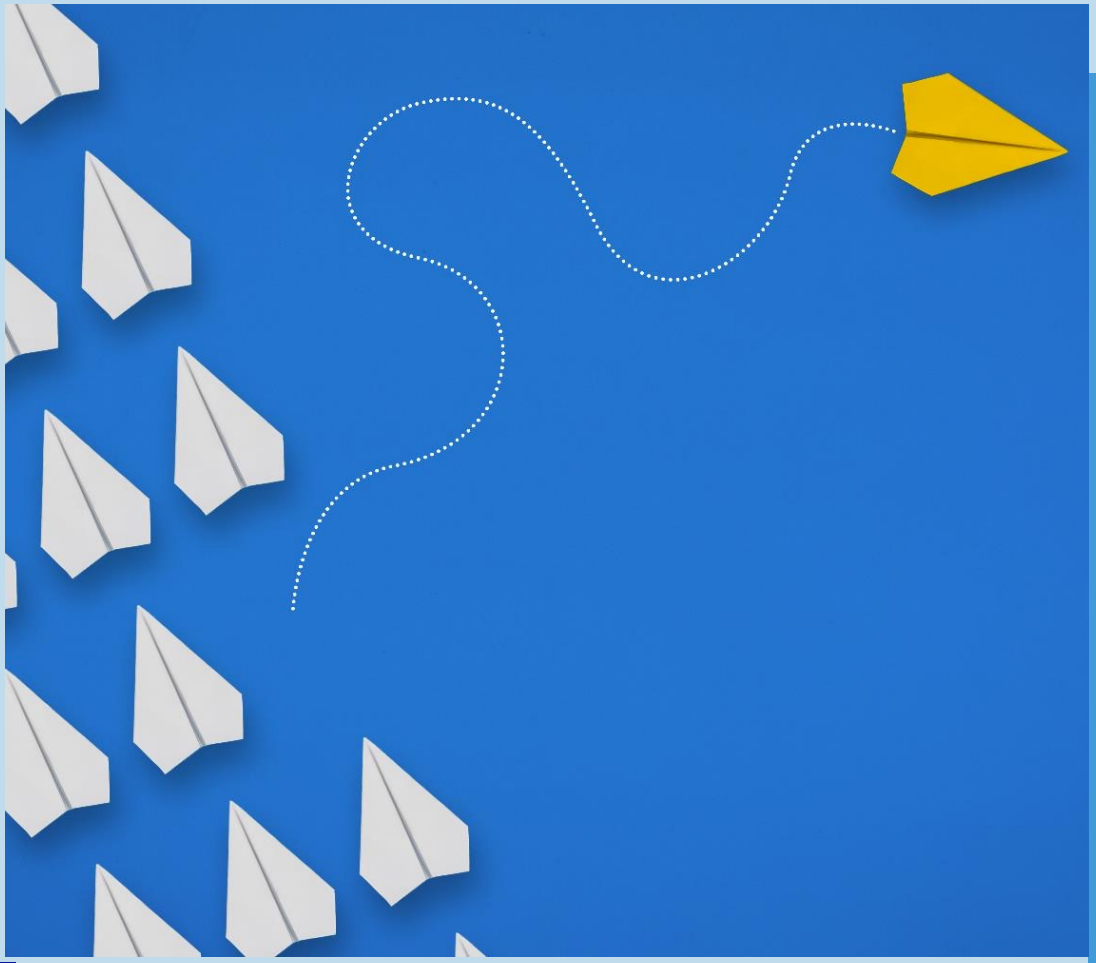
2 Orientations générales 8

3 Gestion du programme 11

4 Dates clés 18

5 Pour information 20

Toutes les images contenues dans ce document sont tirées de la banque de photo Microsoft



1

Contexte, mandat et objectifs

CONTEXTE

L’accessibilité est une composante fondamentale de la compétitivité du tourisme à l’échelle internationale.

Une destination bénéficiant d’une desserte aérienne connectée sur les grands marchés et les grandes plaques tournantes (hubs) est plus accessible aux touristes.

L’existence de routes aériennes, la présence d’exploitants, la fréquence des vols et le temps de transport sont autant de facteurs qui influencent la compétitivité du secteur, le nombre de visiteurs.euses et les retombées économiques.

L’industrie touristique

est un secteur économique névralgique de la vitalité socio-économique durable du Québec et de ses régions

Présent aux quatre coins du Québec, le tourisme contribue significativement à la vitalité économique et sociale des régions alors qu’il permettait de générer **16,4 milliards de dollars** en recettes dans l’économie avant la pandémie.

Par l’effet multiplicateur de ses activités essentielles – héberger, divertir et nourrir – les **23 747 PME** de ce secteur contribuent à la vigueur de l’économie de proximité et à la création de plus de **307 000 emplois** directs et indirects.

En matière d’accessibilité, pour se positionner au sein des destinations internationales de choix, le Québec doit pouvoir :

- Continuer **d’améliorer sa desserte aérienne directe sur les marchés à fort potentiel**;
- **Améliorer l’accessibilité aux régions du Québec** afin que les retombées générées par les touristes internationaux profitent tant aux portes d’entrée qu’aux régions plus éloignées;
- **Faciliter la vie des voyageurs.euses une fois à destination** par l’offre de moyens de transports intermodaux;
- **S'inscrire dans les principes du développement durable** dans ses diverses stratégies de développement de la destination.

Présentation
L'Alliance de l'industrie touristique du Québec (Alliance) est une organisation privée sans but lucratif qui fédère plus de 10 000 entreprises réunies au sein de 45 partenaires associatifs régionaux, sectoriels et affiliés. Elle est le porte-voix de l'ensemble de l'industrie touristique québécoise.

Notre mission
L'Alliance rassemble, concerte et représente les entreprises et les associations du secteur touristique pour propulser la performance de l'industrie tout en soutenant et en participant au développement de l'offre et à la mise en marché touristique du Québec.

Notre vision
Unie au sein d'une organisation collaborative et innovante, l'équipe formée des associations touristiques, des entreprises actives et des équipiers.ières de l'Alliance, s'engage à faire du Québec une destination touristique prospère, durable et responsable de calibre mondial.

Nos valeurs
Passion, collaboration, courage, créativité et performance.

Mandat de mise en marché de la destination
Depuis 2016, l'Alliance est mandataire du ministère du Tourisme (MTO) pour la mise en marché du Québec comme destination touristique sur les marchés québécois, canadiens et internationaux. Elle réalise ce mandat en élaborant une Stratégie de mise en marché (approuvée par le MTO), puis en réalisant des plans d'action annuels qui favorisent la coordination des actions de l'ensemble des autres partenaires de l'industrie agissant dans ce domaine.

Il n'est pas requis d'être membre de l'Alliance pour conclure un Partenariat d'affaires dans le cadre de ce programme de développement des liaisons aériennes directes vers le Québec, ni du mandat de mise en marché de la destination.

Mandat confié à l'Alliance et objectifs

L'objectif du guide du promoteur est de présenter aux organisations intéressées à contribuer au développement de liaisons aériennes directes vers le Québec les modalités de dépôt d'une propositions d'affaires.

Mandat

Le ministère du Tourisme (MTO) a confié à l'Alliance de l'industrie touristique du Québec (Alliance) le mandat de soutenir le développement de liaisons aériennes directes vers le Québec.

Durée

1er avril 2022 au 31 mars 2025

Objectifs

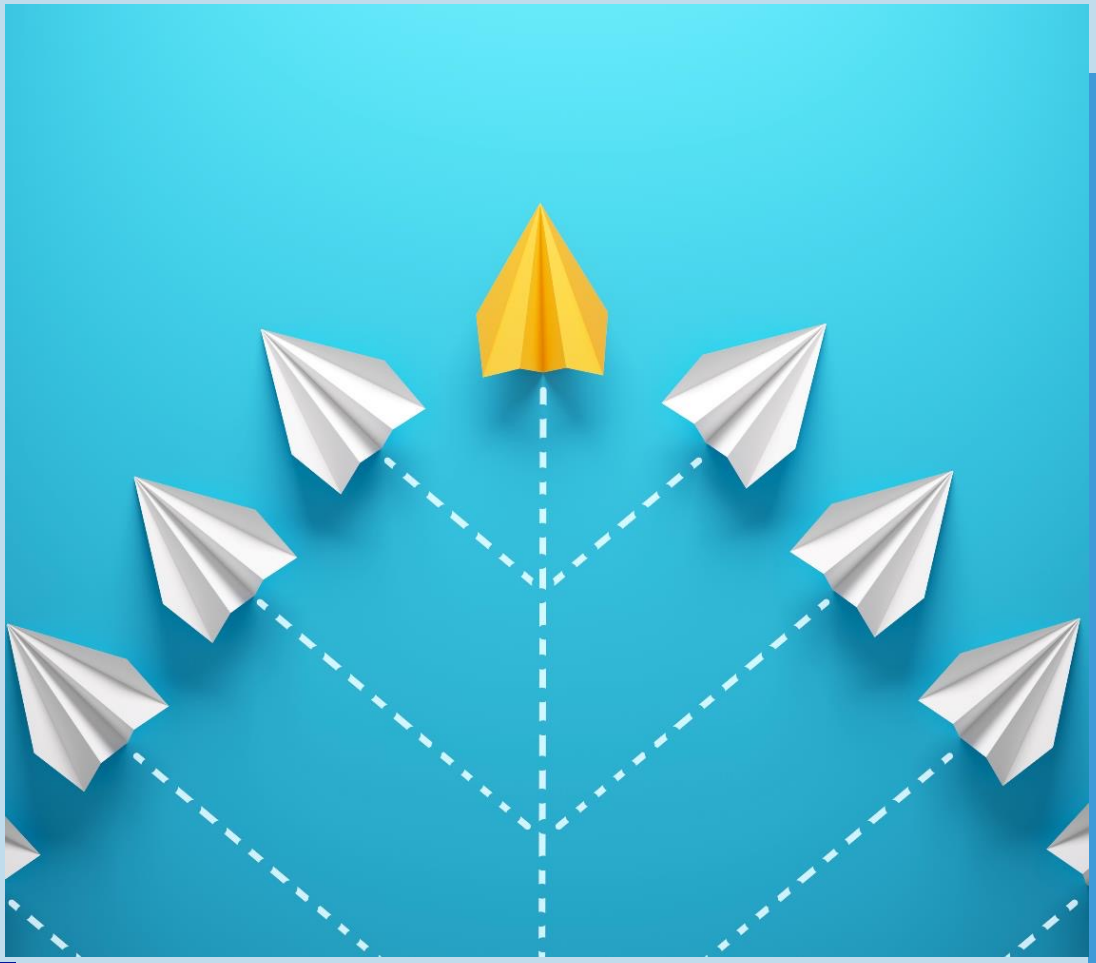
1. Soutenir le développement de liaisons aériennes directes vers le Québec;
2. Contribuer à l'augmentation des fréquences et de la capacité offerte;
3. Contribuer au succès de nouvelles liaisons aériennes par la réalisation de campagnes de promotion;
4. Favoriser l'engagement financier des partenaires dans les actions qui seront développées.

Actions attendues

L'Alliance doit notamment :

- Soutenir la réalisation de plans d'affaires destinés aux transporteurs aériens;
- Appuyer les activités de démarchage auprès des transporteurs aériens;
- Accompagner la réalisation de campagnes destinées à promouvoir les vols directs vers des aéroports du Québec;
- Mettre en place des incitatifs destinés à augmenter l'attractivité des services aériens offerts vers des aéroports du Québec;
- Mettre en place des incitatifs destinés à assurer le maintien et la relance de liaisons aériennes en provenance de destinations hors Québec en difficulté.

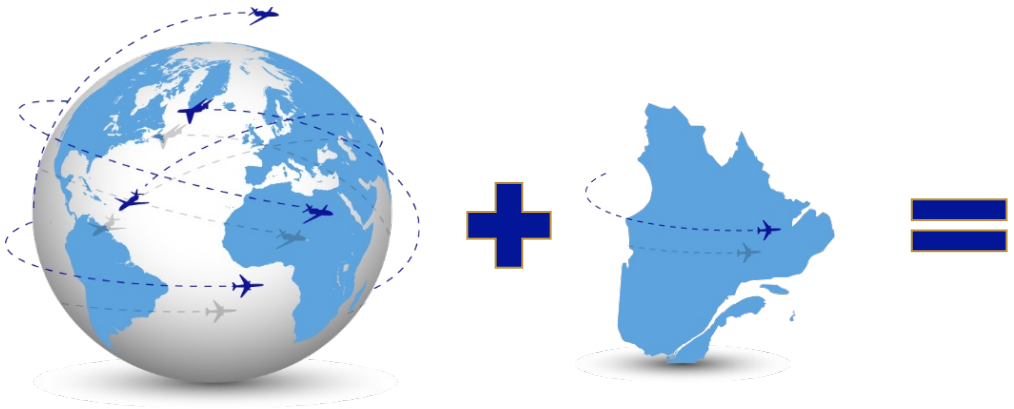
*Ce document répond à **la politique de partenariats d'affaires pour le soutien aux projets de développement de liaisons aériennes vers le Québec** adoptée par le conseil d'administration de l'Alliance et approuvée par le MTO.*



2

Orientations générales

Approche générale et types d'initiatives financées



OBJECTIF DU PROGRAMME
Liaisons sans escales à partir de marchés cibles hors Québec dont la proportion de voyageurs.euses entrant.e.s est majoritaire.

- Augmenter la fréquence de liaisons directes existantes
- Annualiser les liaisons saisonnières directes existantes
- Accroître les capacités de passagers entrants de liaisons existantes en provenance de marchés à fort potentiel
- Développer de nouvelles liaisons basées sur une analyse de potentiel touristique

Types d’interventions possibles

1

Soutenir le **développement d’un plan d’affaires** favorisant le démarchage de nouvelles liaisons, la stabilisation ou la consolidation du volume de liaisons existantes.

Ce volet s’adresse aux aéroports.

2

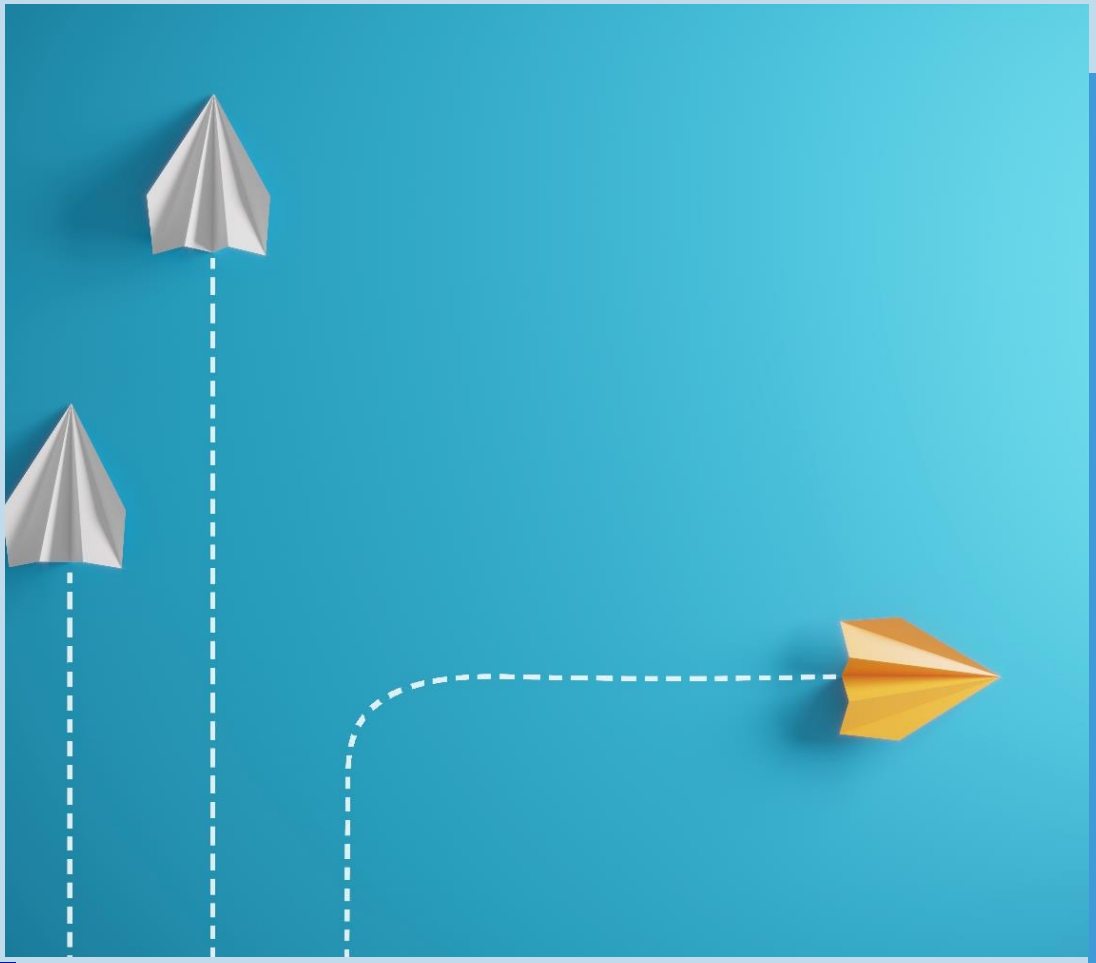
Soutenir la mise en place d’un **fonds de gestion du risque** d’affaires pour les compagnies aériennes.

Ce volet s’adresse aux compagnies aériennes, en collaboration avec les aéroports participants.

3

Soutenir la mise en place d’un **fonds spécial de mise en marché affecté au démarrage de nouvelles liaisons aériennes** (ou de la stabilisation saisonnière de vols existants).

Ce volet s’adresse à un consortium de partenaires qui cofinance la mise en marché d’une nouvelle liaison.



3

Gestion du programme

A

Comment déposer un projet de partenariat d'affaires et quels sont les promoteurs admissibles?

Présentation d'une proposition d'affaires

Un promoteur doit déposer un document de présentation sous forme électronique (PDF), en prenant soin d'inclure tous les éléments inclus **à l'annexe 1**.

Partenaires admissibles

Pour être admissible, le promoteur ou le regroupement de partenaires doit répondre à tous les critères suivants :

- Être un(des) acteur(s) du secteur aérien (ex. aéroports, transporteurs aériens, etc.);
- Offrir ou prévoir offrir un service aérien international vers les aéroports du Québec;
- Être légalement constitué.

À proposition similaire, les projets soumis par les entreprises ayant leur siège social au Québec seront considérés en priorité si une démonstration des retombées économiques indirectes et supplémentaires générées au Québec est réalisée.

L'Alliance se réserve la possibilité de refuser tout projet de Partenariat d'affaires avec un partenaire ou un regroupement de partenaires qui n'aurait pas rempli ses engagements dans le cadre d'un Partenariat d'affaires passé.

Partenaires non admissibles

Les clientèles suivantes ne sont pas admissibles (tant individuellement qu'au sein d'un regroupement d'entreprises) à un soutien dans le cadre du programme :

- Les ministères et organismes du gouvernement du Québec ou du Canada;
- Les sociétés contrôlées directement ou indirectement par un gouvernement (provincial ou fédéral);
- Les entreprises détenues majoritairement par une société d'État;
- Les entreprises sous la protection de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies ou de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité;
- Les entreprises inscrites au Registre des entreprises non admissibles aux contrats publics (RENA);
- Les entreprises qui, au cours des deux années précédant la demande d'aide financière, ont fait défaut de respecter leurs obligations après avoir été dûment mises en demeure en lien avec l'octroi antérieur d'une aide financière.

3 volets pour soumettre votre projet de partenariats d'affaires

B

Appel de partenariats d'affaires par accueil de projets

2 appels de partenariats d'affaires par accueil de projets sont prévus par année.

Tout au long de l'année, des opportunités d'affaires spontanées pourraient également être analysées selon les mêmes critères de sélection afin de s'adapter au besoin du marché.

Volet 1

Développement d'un plan d'affaires

S'adresse aux aéroports

Soutien pour la préparation d'un plan d'affaires de démarchage de compagnies aériennes

Taux soutien :

50 % | maximum 25 000 $

Volet 2

Fonds de gestion de risque

S'adresse aux compagnies aériennes, en collaboration avec les aéroports participants

Fonds permettant certaines actions, telles garantir un revenu minimum (et non un profit), ou mettre en place des incitatifs destinés à assurer le maintien et la relance de liaisons aériennes en provenance de destinations hors Québec

Taux de soutien : à déterminer sur l'analyse complète de la proposition d'affaires

Volet 3

Fonds de mise en marché

S'adresse à un consortium de partenaires, telles les compagnies aériennes | aéroports| organismes de gestion du marketing (OMD)

Soutien au lancement de nouvelles liaisons aériennes (ou de la stabilisation saisonnière de vols existants).

Taux soutien : sur la base d'un montage financier à plusieurs partenaires, est d'un maximum de 40 % ou de 200 000 $.

Un projet de partenariat d'affaires pourrait se prévaloir de chacun des volets.

Règles d'affaires générales du programme

C

Projets de partenariats d'affaires admissibles pour les liaisons hors Québec sans escales

- Les partenariats d'affaires peuvent couvrir :
  - → Le développement de nouvelles liaisons directes;
  - → L'augmentation de fréquences d'une liaison directe existante;
  - → Le prolongement d'une liaison directe existante (durant la saison ou entre les saisons).
  - → L'utilisation d'un appareil offrant plus de capacité.
- En fonction des fonds actuellement disponibles, l'accent est mis sur les liaisons pouvant être exploitées dès 2023 et 2024.

Types de financement

- Le financement d'un partenariat d'affaires est offert pour les 3 types d'initiatives ciblées au point B.
- Un projet de partenariats d'affaires pourrait se prévaloir de chacun des volets.

Aéroports admissibles

- Le financement sera consacré aux aéroports offrant des liaisons hors Québec et sans escales.
- La capacité de ces aéroports à recevoir des vols est une condition préalable essentielle.

Clientèles cibles

- Les partenariats d'affaires admissibles visent à développer les voyages touristiques d'affaires et d'agrément au Québec.
- Tout projet visant le développement de liaisons aériennes vers le Québec qui n'aurait pas une composante entrante significative (ex. les « destinations soleil » ou qui ne viserait qu'un transit à travers l'un des aéroports ciblés de la province n'est pas admissible.

Connexion vers les régions

- À proposition similaire, les projets offrant une possibilité d'interconnexion avec un transporteur régional seront privilégiés.

Développement durable

- Les partenariats d'affaires proposés devront tenir compte des objectifs du Plan d'action pour un tourisme durable et responsable 2020-2025.
- Les partenariats d'affaires viseront notamment à:
  - → Soutenir les liaisons qui ont le potentiel d'être pérennes dans le temps;
  - → Favoriser l'accessibilité aux régions du Québec;
  - → Stimuler la fréquentation 4 saisons du Québec;
  - → Présenter une préoccupation quant à la compensation potentielle des GES.

Liaisons existantes et rentables

- Toute proposition doit clairement démontrer que l'apport du fonds est nécessaire à la réalisation d'un projet d'affaires en fonction du risque potentiel encouru.
- Les propositions de partenariats d'affaires pour des liaisons qui se sont réalisées ou qui se seraient réalisées de toute façon par la compagnie aérienne sans l'apport du fonds ne seront pas acceptées.
- Les liaisons aériennes déjà rentables ne sont pas admissibles.

Règles d'affaires générales du programme

C

Autres considérations

- Toute compagnie aérienne, qu'elle soit canadienne ou étrangère, peut déposer un projet de partenariat d'affaires.
- À proposition similaire, les projets de partenariat d'affaires soumis par les entreprises ayant leur siège social au Québec seront considérés en priorité en fonction des retombées économiques indirectes et supplémentaires générées au Québec.

Dépenses admissibles

Les dépenses admissibles sont celles encourues directement par les promoteurs afin de leur permettre de réaliser les engagements prévus dans les partenariats. Sont des dépenses admissibles :

- La rémunération du personnel directement associé à la réalisation des engagements prévus, y compris les avantages sociaux;
- Les honoraires professionnels versés à une personne morale ou physique pour une tâche ou un service particulier lié à la réalisation du Projet;
- Les frais directement liés aux activités de promotion, de forfaitisation et de commercialisation de l'offre touristique ciblées en vertu de l'Entente;
- Les frais liés à l'acquisition et au développement des connaissances dans le cadre des activités prévues à l'Entente.

Dépenses non admissibles

Les dépenses non admissibles aux fins de l'utilisation de la subvention sont celles qui ne sont pas nécessaires ni directement liées à la réalisation du Projet, soit :

- La rémunération du personnel régulier pour la réalisation de ses activités courantes;
- Les dépenses d'immobilisations, par exemple les frais relatifs à l'aménagement d'infrastructures, à l'acquisition de matériel roulant ou d'immeubles, ou à la rénovation de bâtiments;
- Les frais d'administration liés aux activités courantes du partenaire ou à son fonctionnement général;
- Toutes actions déjà financées dans le cadre d'une entente intervenue entre le gouvernement du Québec et le partenaire.

Entente contractuelle Alliance-promoteur

Une fois sélectionnés, tous les partenariats d'affaires avec l'Alliance seront conclus par une entente, laquelle impliquera notamment les obligations suivantes :

- Selon le Partenariat d'affaires conclu, lorsqu'applicable, prendre en charge les responsabilités convenues et en mesurer les retombées selon les paramètres identifiés dans l'Entente conclue avec l'Alliance;
- Lorsqu'applicable, collaborer avec l'équipe de l'Alliance afin de créer des synergies dans les efforts de mise en marché (marketing & commercialisation) ;
- Lorsqu'applicable, utiliser l'image de marque Bonjour Québec dans le respect des directives soumises par la Ministre à l'Alliance;
- Lorsqu'applicable, travailler avec le réseau des Bureaux Destination Québec (BDQ), dont l'Alliance retient les services sur les marchés hors Québec.
- Le partenaire ou le regroupement de partenaires accepte qu'il puisse être appelé à fournir des informations en lien avec les Partenariats d'affaires conclus qui permettent de remplir l'obligation de l'Alliance. Les modalités et obligations de reddition de comptes sont détaillées dans l'Entente conclue entre l'Alliance et ses partenaires en vertu de cette même entente.
- Le partenaire ou le regroupement de partenaires devra rendre disponibles à l'Alliance toutes informations relatives au Partenariat d'affaires qui lui permettra de produire et rendre public un rapport annuel de gestion.

Le partenaire ou le regroupement de partenaires sera assujetti à l'ensemble des obligations et l'acceptation écrite de ces obligations est requise pour la conclusion d'un Partenariat d'affaires.

D

Prise en compte des principes de développement durable

[1] Plan d'action pour un tourisme responsable et durable 2021-2025 : *Penser le tourisme différemment*

''Le tourisme responsable et durable prend de plus en plus d'importance partout sur la planète. Loin d'être une simple tendance, c'est le tourisme de demain qui se profile – un tourisme aux pratiques encore plus respectueuses de l'environnement, toujours plus proche des communautés et synonyme de réciprocité – avec le/la visiteur.euse, le/la citoyen.ne et l'activité économique locale, entre autres.

Si ce virage paraît inévitable, c'est qu'il est non seulement devenu vital d'un point de vue environnemental, mais qu'il est également grandement profitable, et ce, pour l'ensemble de la société québécoise.'' - MTO[1]

Mesures de développement durable

Le promoteur doit démontrer qu'il a pris en compte les grands principes de développement durable, en plus d'agir en cohérence avec les orientations du Plan d'action pour un tourisme durable et responsable 2020-2025.

Cela peut notamment inclure :

1. **Production de GES**
   - L'industrie aérienne du transport de passagers produit de 2 % à 3 % des émissions de gaz à effet de serre de la planète. À travers les 10 dernières années, des mesures ont été prises par les compagnies aériennes pour réduire cet impact notamment par l'efficacité de la consommation de carburant;
   - Par exemple, à distance égale, le programme favorisera une liaison utilisant un appareil dont la consommation en carburant est moindre.

2. **Enjeux économie des régions et saisonnalité**
   - L'apport économique des dépenses des touristes internationaux doit bénéficier plus largement aux régions du Québec et le Québec doit développer ses 4 saisons;
   - Par exemple, les liaisons exploitées sur une base annuelle seront considérées en priorité;
   - À proposition similaire, le programme considérera les projets qui offriront une possibilité complémentaire de liaisons vers les régions du Québec.

3. **Pérennité des liaisons**
   - La pérennité des liaisons développées dans le cadre du programme sera un important critère de développement durable considéré dans le cadre de l'analyse.

E

Analyse des propositions par un comité de sélection

Chaque membre du comité est tenu au respect d'un code d'éthique permettant d'assurer l'intégrité de la démarche d'analyse.

Votre projet d'affaires sera analysé par un comité de sélection

Mandat

Le Comité de sélection se réunit un minimum de deux fois par année, en phase avec le processus d'accueil de projets. Il a notamment pour mandat de :

- Procéder à l'analyse des projets en vertu des critères de sélection;
- Recommander au comité directeur des projets dans le respect de la Politique de partenariats d'affaires pour le soutien aux projets de développement de liaisons aériennes vers le Québec.

Composition de 4 membres

- MTO (1) | Alliance (1) |
- Membre du comité aviseur issu d'une porte entrée (1) | Membre externe-expert (1)

Responsabilité de la gestion et secrétariat

- Directrice principale de l'administration et des ressources humaines de l'Alliance

Grille et critères de sélection (voir annexe 2)

	Pondération (P)	Note 1 à 5 (N)	Total = PxN
Critère 1 : Contribution du projet à l'atteinte des objectifs de l'Entente et de la Stratégie	4		**/20**
Critère 2 : Pertinence du projet sur son alignement sur les clientèles et marchés cibles de la Stratégie	4		**/20**
Critère 3 : Expérience, expertise et réalisations du partenaire ou du regroupement de partenaires à réaliser le projet	5		**/25**
Critère 4 : Qualité, pertinence et rigueur du montage financier	5		**/25**
Critère 5: Prise en compte des principes du développement durable	2		**/10**
NOTE			**/100**

4

Dates clés

Calendrier de travail – Phase 1 (2022-2023)

DESCRIPTION	2022-2023
Début de la période 1 d'accueil de projets de proposition d'affaires – phase 1	5 octobre 2022
Fin de la période déterminée d'accueil de projets de proposition d'affaires – phase 1	4 novembre 2022
Analyse des projets par le comité de sélection	À partir de la semaine du 7 novembre 2022
Annonce des projets retenus aux promoteurs	Vers le 14 novembre 2022
Signature des ententes	Au plus tard le 30 novembre 2022
Allocation des sommes	Selon les modalités prévues dans les ententes qui seront conclues

Les propositions doivent être déposées en format PDF par courriel à aerien@alliancetouristique.com au plus tard le 4 novembre 2022 à 16 h.

5

Pour toute information

Pour toute information

ALLIANCE DE L'INDUSTRIE TOURISTIQUE DU QUÉBEC
PARTENAIRE DE RÉUSSITE

Toutes questions doivent être transmises par courriel : aerien@alliancetouristique.com

Personnes-ressources

Marie Hélène Hudon
Directrice de la représentation internationale
Courriel : mhhudon@alliancetouristique.com
Téléphone : 450 686 8358 P. 147
Sans frais 1 877 686-8358

SIÈGE SOCIAL
1575, boulevard de l'Avenir, bureau 330, Laval, QC H7S 2N5
BUREAU DE QUÉBEC
871, Grande Allée Ouest RC-20, Québec, QC G1S 1C1

Frédéric Dubé
Vice-président, partenariats, engagement de l'industrie et communications
Courriel : fdube@alliancetouristique.com
Téléphone : 418-803-1334
Sans frais 1 877 686-8358

ANNEXE 1

Ce que devrait inclure votre proposition d'affaires

Vous devez répondre à chacun des éléments dans l'ordre proposé

Section du document	Précisions
1. Présentation du promoteur	• Coordonnées complètes de l'entreprise • Personnes-ressources et coordonnées • Ressources compétentes disponibles qui présentent l'expertise requise à la réalisation du projet • Réalisations similaires dans la réalisation du type de projet déposé qui présente des résultats probants
2. Présentation du projet	• Nom du projet • Description et explication complète du projet → Marchés cibles – ville (avec code IATA) → Prévisions de fréquentation → Profil des voyageurs.euses (affaires, agrément, autres) et identification du pourcentage de passagers entrants. • Détail de la liaison → Transporteur aérien (précisez s'il s'agit d'une nouvelle compagnie aérienne ou d'une compagnie desservant déjà le Québec) → Type appareil (s'il s'agit d'une modification d'une liaison existante : préciser le type d'appareil actuel et celui projeté) → Capacité de l'appareil → Fréquence du vol (s'il s'agit d'une modification d'une liaison existante : précisez la fréquence actuelle et celle projetée) • Échéancier de mise en œuvre → Date d'opération (s'il s'agit d'une modification d'une liaison existante : précisez les dates d'opérations actuelles et celles projetées) → Échéancier pour déployer le projet • Connexion vers les régions → Approche proposée pour l'interconnexion → Régions ciblées
3. Type de soutien requis	• Volet 1, 2, 3 ou une combinaison. • Le partenaire doit faire la démonstration du besoin financier demandé et son utilisation. • Expliquer quelles sont les probabilités que la liaison soit offerte sans le soutien financier demandé
4. Autres partenaires	• Identification des partenaires qui participent à l'initiative et au montage financier (joindre les lettres d'engagement financier des partenaires)

Ce que devrait inclure votre proposition d'affaires

Vous devez répondre à chacun des éléments dans l'ordre proposé

Section du document	Précisions
5. Objectifs et cibles de résultats identifiés	• Précisez à quel(s) objectif(s) répond(ent) votre proposition d'affaires : → Démarcher une compagnie aérienne pour établir une liaison; → Augmenter la fréquence de liaisons directes existantes sur les marchés cibles; → Accroître les capacités de passagers entrants de liaisons existantes en provenance de marchés à fort potentiel; → Annualiser les liaisons saisonnières directes existantes; → Développer de nouvelles liaisons sur les marchés cibles; → Prendre en compte les nouvelles opportunités sur des marchés à développer (inclure une analyse de potentiel touristique); → Contribuer au succès du lancement d'une nouvelle liaison aérienne par la réalisation de campagnes de promotion; → Autres : veuillez préciser. • Estimations des retombées économiques directes et indirectes. → Dépenses touristiques estimées moyennes par passagers d'affaires et d'agrément à destination → Retombées économiques indirectes estimées (entreprises dont le siège social est au Québec)
6. Plan de mise en marché	• Présentation des actions de mise en marché par canaux (B2C, B2B et B2M); • Ressources investies; • Synergie avec d'autres initiatives.
7. Prise en compte des principes de développement durable	• Démontrer de quelle manière, votre proposition tient en compte les principes du développement durable, notamment : → Soutenir les liaisons qui ont le potentiel d'être pérennes dans le temps; → Favoriser l'accessibilité aux régions du Québec; → Stimuler la fréquentation 4 saisons du Québec; → Présenter une préoccupation quant à la compensation potentielle des GES → Pérennité de la liaison proposée dans le cadre de la proposition d'affaires : ▪ Facteurs qui permettront de maintenir la liaison à long terme dont la concurrence potentielle pour une route similaire.
8. Aspects financiers (veuillez fournir tous les documents en annexe)	• Budget détaillé de l'initiative; • Analyse de rentabilité incluant les prévisions de la liaison; • Montage financier proposé incluant la participation des partenaires et la demande de soutien financier de la part du programme.

ANNEXE 2

Synthèse des critères d'évaluation et de sélection des projets

GRILLE D'ANALYSE COMPLÈTE	DÉTAILS
CONDITIONS PRÉALABLES	• Être un(des) acteur(s) du secteur aérien (ex. aéroports, transporteurs aériens, etc.); • Offrir ou prévoir offrir un service aérien international vers les aéroports du Québec; • Être légalement constitué.
Critère 1 : **Contribution du projet à l'atteinte des objectifs de l'Entente**	**Les conditions préalables sont conformes :** • Liaisons en provenance d'un marché hors Québec et sans escales; • Confirmation que l'aéroport peut recevoir le vol déposé dans le cadre du projet; • Liaisons exploitées dès 2023 ou 2024. **Le but du projet est conforme à l'un des types d'initiatives recherchés :** • Augmenter la fréquence de liaisons directes existantes; • Annualiser les liaisons saisonnières directes existantes; • Accroître les capacités de passagers entrants de liaisons existantes en provenance de marchés à fort potentiel; • Développer de nouvelles liaisons basées sur une analyse de potentiel touristique. **Le projet présente des retombées économiques probantes pour le Québec** • Estimation des dépenses touristiques estimées moyennes par passagers d'affaires et d'agrément à destination; • Retombées économiques indirectes estimées (entreprises dont le siège social est au Québec). **Le projet proposé présente une possibilité de connexion vers les régions** • Approche proposée pour l'interconnexion; • Régions ciblées.

Synthèse des critères d'évaluation et de sélection des projets

GRILLE D'ANALYSE COMPLÈTE	DÉTAILS
Critère 2 : **Pertinence du projet et alignement sur les clientèles et marchés d'intérêt**	**Stabilisation liaisons existantes** • France (Paris et autres villes potentielles) • Nord-est des États-Unis (Boston, Chicago, Washington, New York, etc.) • Grande Bretagne (Londres) • Ouest canadien (Vancouver et Calgary) • Autres **Développement nouvelles liaisons** • Nord-est des États-Unis (villes non desservies qui présentent un potentiel) • Ouest des États-Unis (San Francisco, Los Angeles et Seattle) • Mexique • Corée (Séoul) • Autres **Nouvelles liaisons dans un nouveau marché** • Préciser le marché et son potentiel d'agrément ou d'affaires **Conformité des clientèles cibles** • Nombre de passagers entrants estimés correspondant au profil de tourisme d'affaires et d'agrément (sur la capacité totale de la liaison) • Type et profil des passagers entrants **Investissements de mise marché de la part des partenaires du Québec** • Plan de mise en marché déjà existant auprès des intervenants du milieu • Plan de mise en marché proposé est aligné | complémentaire à la Stratégie de mise en marché du Québec (Alliance) • Option : plan de mise en marché déjà existant chez Destination Canada (dans ce cas, l'Alliance devra analyser l'opportunité de réaliser des investissements également)

Synthèse des critères d'évaluation et de sélection des projets

GRILLE D'ANALYSE COMPLÈTE	DÉTAILS
Critère 3 : **Expérience, expertise et réalisations du partenaire ou du regroupement de partenaires à réaliser le projet**	**L'initiative proposée est supportée sur la base d'analyses stratégiques rigoureuses et satisfaisantes** • Analyse de la proposition d'affaires. **Le promoteur bénéficie d'une expérience pertinente** • Ressources compétentes disponibles qui présentent l'expertise requise à la réalisation du projet; • Réalisations similaires dans la réalisation du type de projet déposé qui présente des résultats probants. **L'échéancier de mise en œuvre est réaliste et conforme aux objectifs de l'Entente (projet réalisé en 2023 et 2024)**
Critère 4 : **Qualité, pertinence et rigueur du montage financier**	**Le montage financier est réaliste et réalisable** • Analyse complète et somme à investir; • Le montage financier démontre la nécessité de recourir à l'un des fonds (démonstration que le projet n'était pas rentable avant). **Le montage financier présente la contribution de plusieurs partenaires dont les investissements sont complémentaires aux autres programmes** • Le montage financier fait appel à plusieurs partenaires clés qui ont confirmé leur engagement; • Les actions et les investissements des partenaires (aéroports, compagnies aériennes, organismes de marketing de destination régionaux et Destination Canada si requis) sont complémentaires.
Critère 5: **Prise en compte des principes du développement durable**	**Le présentation du projet fait la démonstration que le promoteur a tenu compte des objectifs du Plan d'action pour un tourisme responsable et durable 2020-2025** **Les éléments suivants ont été abordés et présentent une approche pertinente** • Soutenir les liaisons qui ont le potentiel d'être pérennes dans le temps; • Favoriser l'accessibilité aux régions au Québec; • Stimuler la fréquentation 4 saisons du Québec; • Présenter une préoccupation quant à la compensation potentielle des GES.